



Presentación a Inversionistas
BAML Global Real Estate Conference
New York

Agosto, 2015

Aviso Legal

Esta información complementaria, en conjunto con otras declaraciones e información públicamente divulgada por nosotros, contiene “declaraciones sobre eventos futuros” dentro del significado de la Sección 27A de la “*Securities Act de 1933*”, modificada, y la Sección 21E de “*the Securities Exchange Act de 1934*”, modificada. Dichas declaraciones reflejan las opiniones actuales de la administración con respecto a resultados financieros relacionados a eventos futuros y están basadas en supuestos y expectativas que pueden no realizarse y están sujetas inherentemente a riesgos e incertidumbre, muchos de los cuales no pueden ser predecibles con exactitud y de los cuales algunos pueden no ser anticipados. Eventos futuros y resultados actuales, financieros u otros, pueden diferir de los resultados discutidos en las declaraciones futuras. Factores de riesgo y otros factores que pueden causar diferencias, algunos de los cuales pueden ser materiales, incluyen, pero no están limitados a, el impacto de las condiciones de mercado en nuestro financiamiento, el comportamiento del mercado de capitales, nuestra liquidez, la habilidad para obtener deuda, el impacto en las restricciones impuestas por nuestras líneas de crédito y senior debt, el nivel y volatilidad de las tasas de interés, nuestra habilidad para financiar o refinanciar proyectos y pagar nuestra deuda, el impacto del ambiente económico actual en la propiedad, desarrollo y administración de nuestro portafolio inmobiliario comercial, riesgos de inversión inmobiliaria en general y desarrollo, usar construcción modular como nueva metodología de construcción, desocupación en nuestras propiedades, recesión en el mercado inmobiliario, falta de liquidez en inversiones inmobiliarias, bancarota o incumplimiento de arrendatarios, cierres o consolidaciones de tiendas ancla, actividades internacionales, el impacto de actos terroristas, nuestro apalancamiento financiero y los efectos de una degradación o quiebra de nuestra compañía de seguros, pasivos ambientales, conflictos de interés, riesgos asociados con la venta de bonificaciones fiscales, riesgos asociados con el desarrollo y administración de propiedades en asociación con otros, la habilidad de mantener controles internos efectivos, cumplimiento con las regulaciones gubernamentales, incremento en el escrutinio legislativo y regulatorio de la industria de servicios financieros, cambios en las leyes impositivas estatales o locales, volatilidad en el precio de mercado de nuestros valores negociados en el mercado público, riesgo inflacionario, riesgos de litigación, riesgos de cyber seguridad e incidentes cyber, así como otros riesgos listados de cuando en cuando en nuestros reportes enviados a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. No tenemos la obligación de revisar o actualizar cualquier declaración sobre eventos futuros, mas que aquellas impuestas por la ley, como resultado de eventos futuros o nueva información. Se advierte a los lectores que no depositen confianza indebida en estas declaraciones sobre eventos futuros y que hagan su propio análisis con la información disponible.



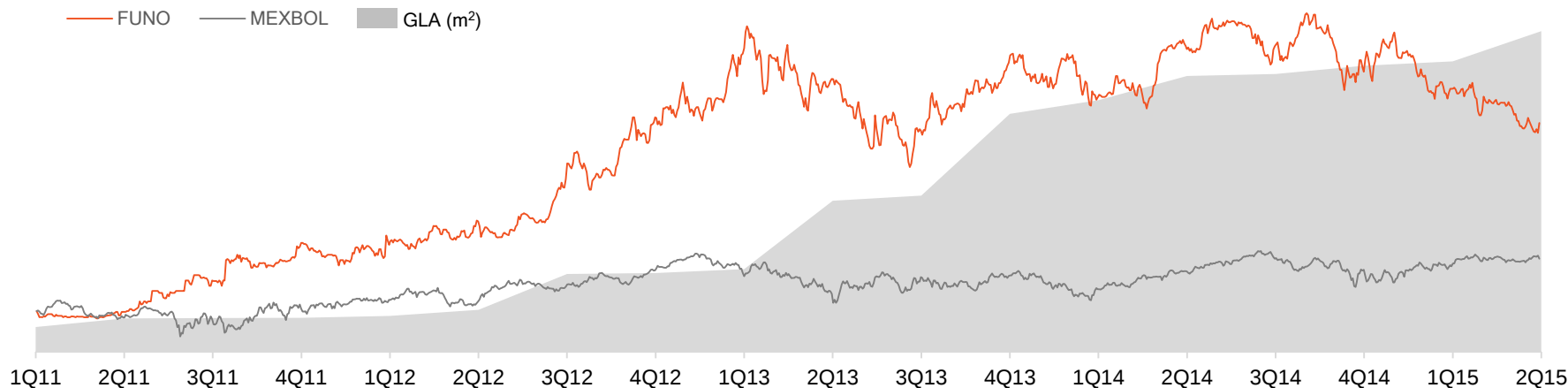
FUNO Hoy

FUNO: Líder Inmobiliario Indiscutible

	Market Cap (Us. mm)	Importe Promedio (Us. mm)
FUNO	7,300	17,532,336
VESTA	1,064	3,270,038
TERRAFINA	1,234	3,237,724
MACQUARIE	1,207	2,865,179
FIBRA PROLOGIS	1,072	1,274,753
GICSA	1,492	1,245,515

	Market Cap (Ps. mm)	Importe Promedio (Us. mm)
FibraHotel	536	908,191
FIBRASHOP	519	882,293
DASHBOX	2,898	804,677
fibra inn.	424	258,699
fibra mty	236	54,679
FIBRA HD	95	NA

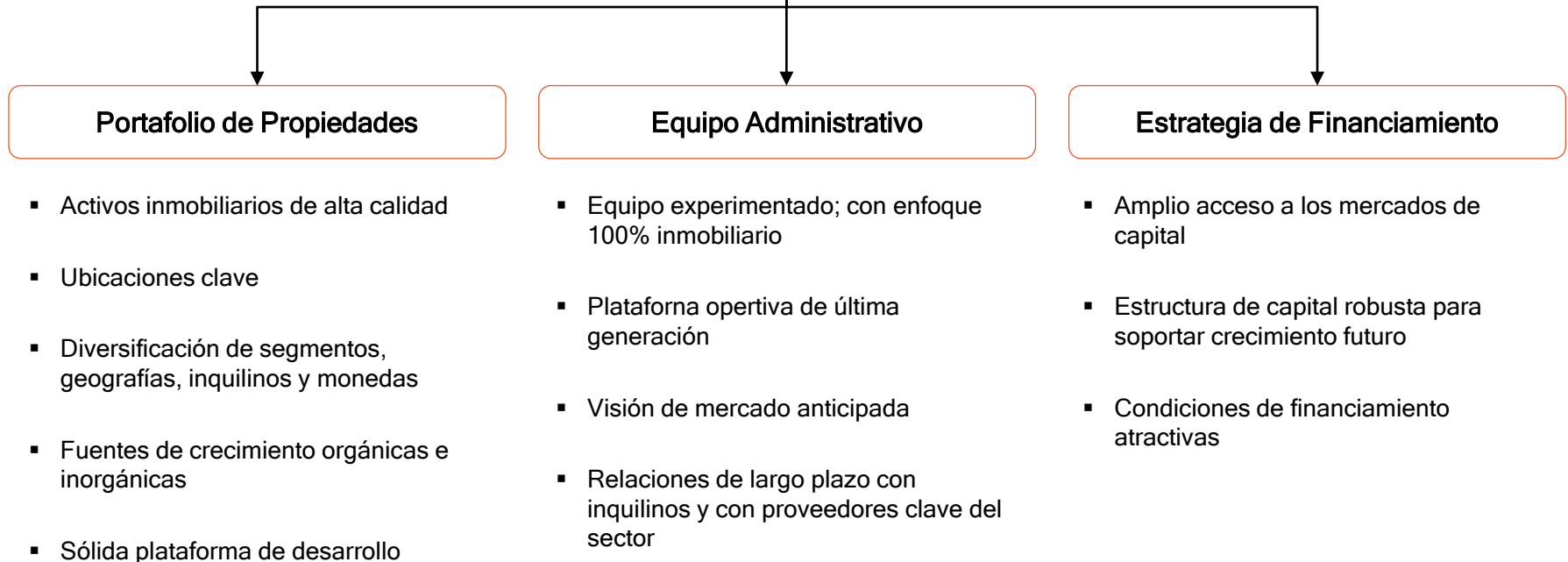
Desempeño Histórico de FUNO vs IPC



First and largest publicly-traded FIBRA in the Mexican market

Ventajas Competitivas de FUNO

El liderazgo de FUNO se resalta por sus ventajas competitivas incomparables



Estrategia de FUNO

La estrategia de FUNO está diseñada para mantener un modelo de crecimiento y garantizar flujos consistentes

Enfoque de Crecimiento

+ Inorganico

- A través de adquisiciones de terceros
 - Estabilizados
 - Para desarrollo
- A través de contribuciones del grupo de fundadores

+ Organico

- Desarrollos “greenfield”
- Re-desarrollos
- Expansiones y conversiones
- Expansiones de los inquilinos

=

Potencial de crecimiento
incomparable

Operación de Clase Mundial

+ Diversificación

- Segmentos
- Geografías
- Inquilinos
- Monedas

+ Altos niveles de ocupación

- Rentas competitivas
- Activos de alta calidad
- Ubicaciones clave
- Relaciones de largo plazo con inquilinos

+ Apalancamiento prudente

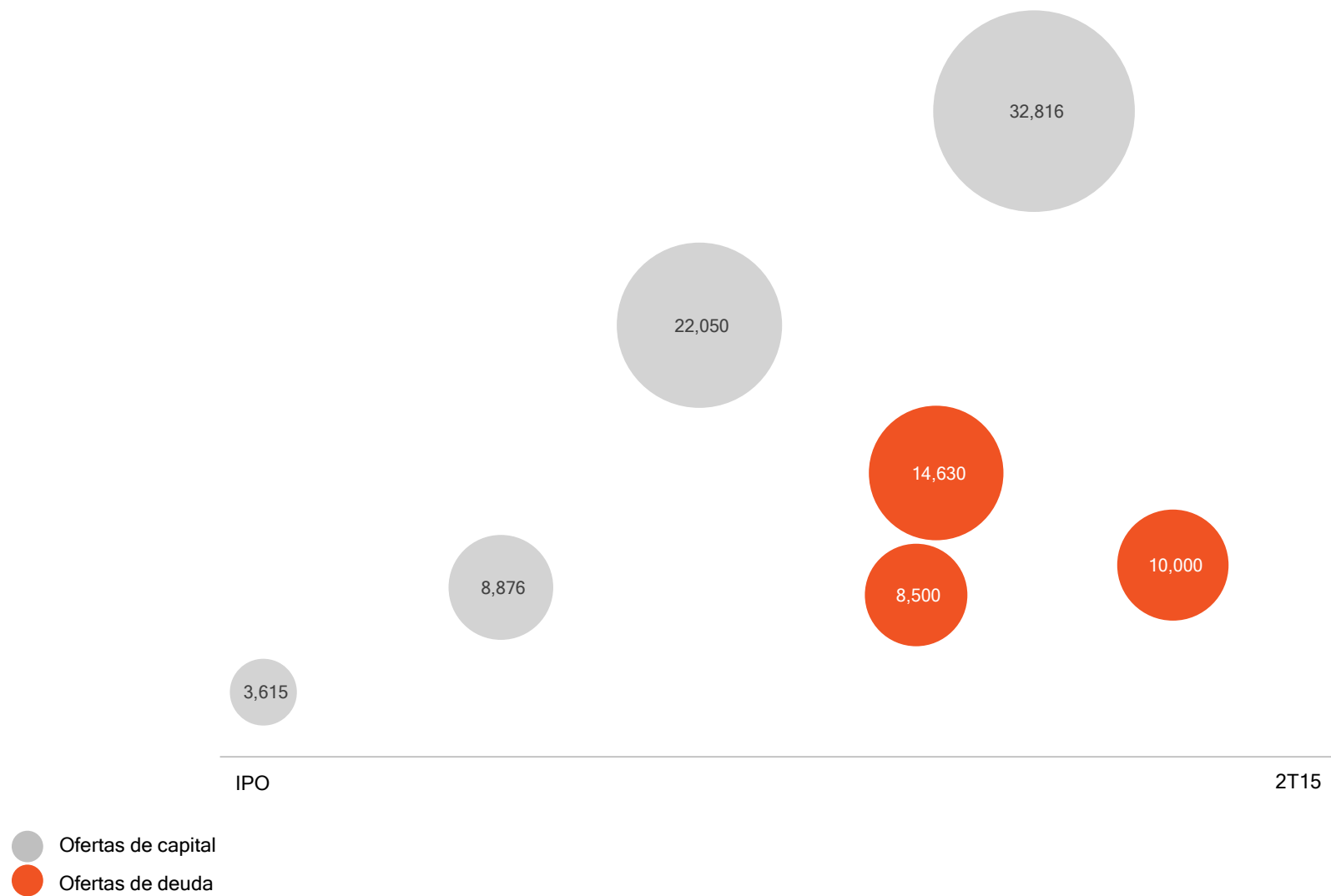
=

Flujos consistentes

La estrategia de FUNO ha sido exitosa por más de 18 trimestres

Amplio Acceso a Mercado de Capital

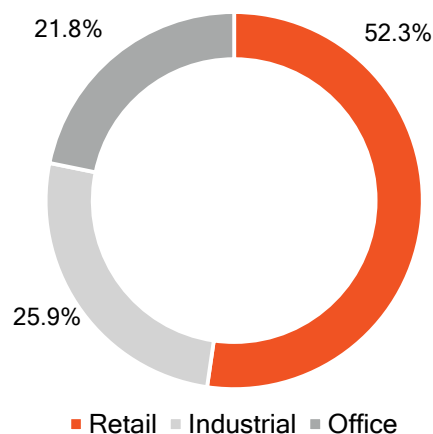
FUNO ha obtenido más de **Ps. 100 billones** de los mercados de capital a través de **7 ofertas públicas**



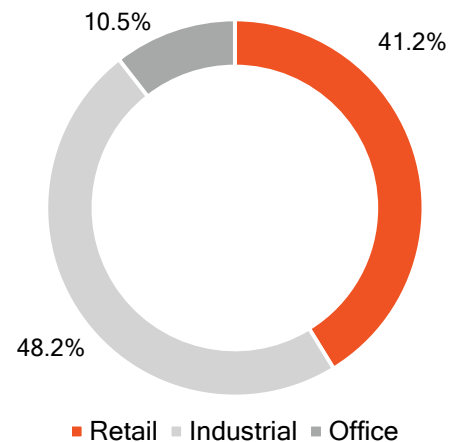
Diversificación de Segmentos

	<u>Comercial</u>		<u>Industrial</u>		<u>Oficinas</u>		<u>Total FUNO</u>
Propiedades	312	63.3%	101	20.5%	80	16.2%	493
GLA ¹	2,749.4	41.2%	3,217.2	48.2%	703.4	10.5%	6,669.9
RFA ²	5,157	52.3%	2,554	25.9%	2,155	21.8%	9,865

Diversificación de Segmentos por RFA

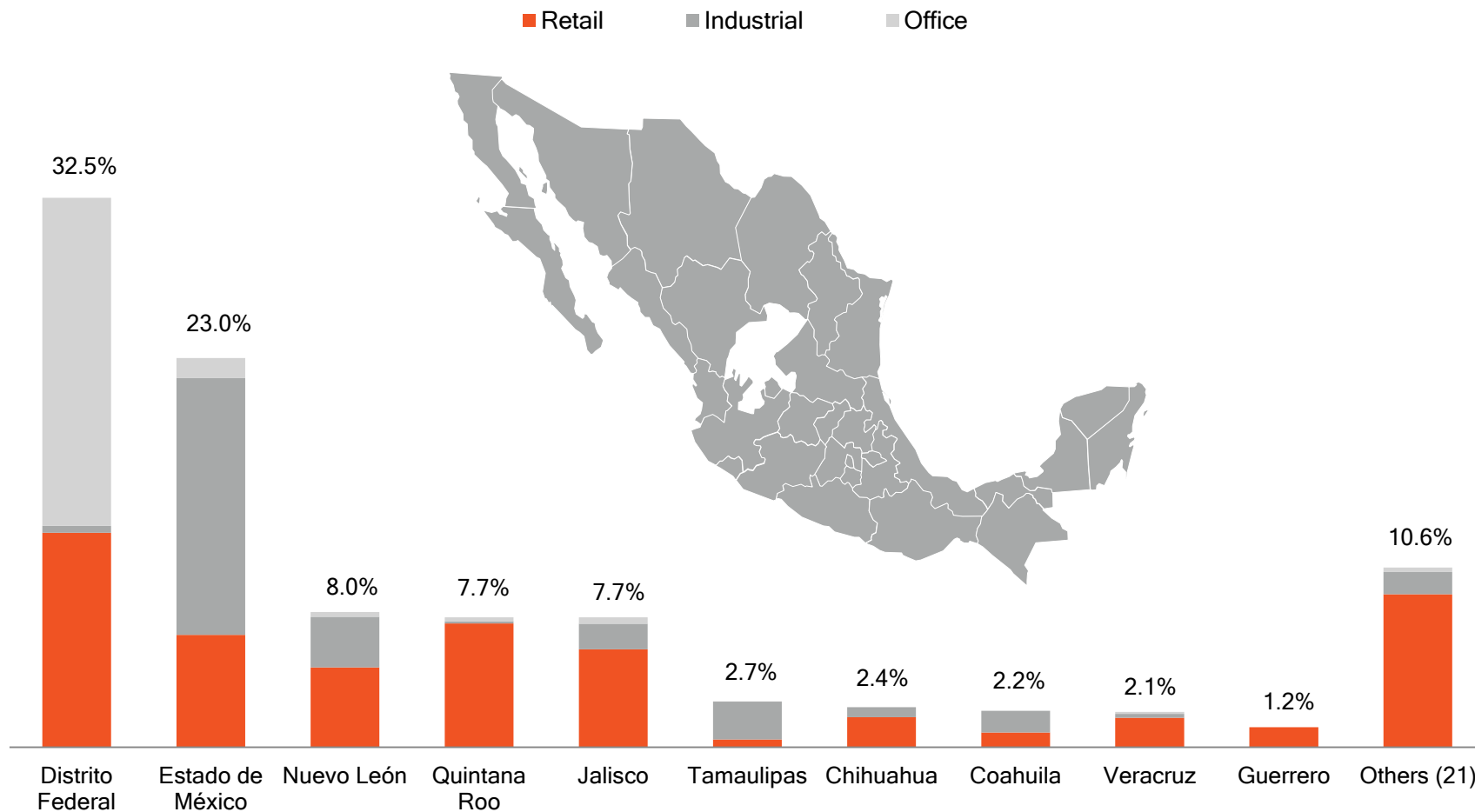


Diversificación de Segmentos por GLA



Diversificación por Geografías

Diversificación geográfica del portafolio de FUNO por segmento y RFA



Diversificación de Inquilinos

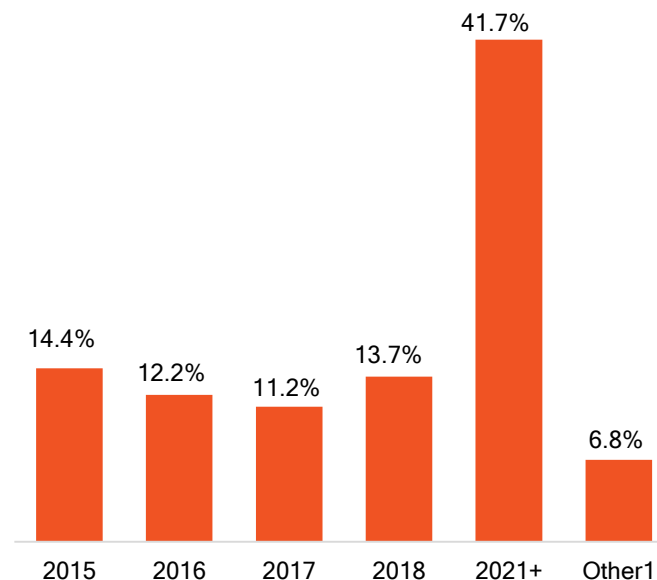
Los inquilinos de FUNO son empresas de clase mundial que operan en diversos sectores



Top-10

<u>Industria</u>	<u>%RFA</u>	<u>Industry</u>	<u>%GLA</u>
Autoservicio	10.9%	Autoservicio	14.7%
Financiera	8.7%	Financiera	3.6%
Financiera	4.5%	Educación	3.5%
Educación	3.1%	Financiera	2.6%
Entretenimiento	3.0%	Entretenimiento	2.5%
Alimentos y Bebidas	1.6%	Tiendas depart.	1.6%
Hospitalidad	1.5%	Consumo	1.6%
Estacionamientos	1.3%	Consumo	1.3%
Telecomm	1.1%	Logística	1.3%
Entretenimiento	1.0%	Entretenimiento	1.3%

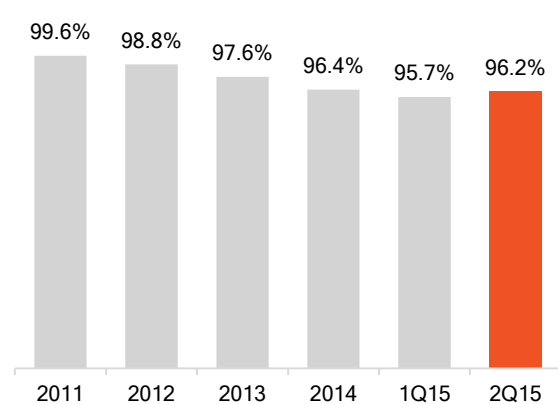
Perfil de Vencimientos (% de RFA)



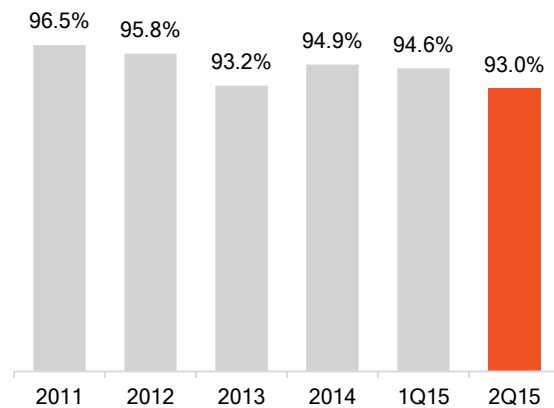
Altos Niveles de Ocupación

FUNO ha sido capaz de mantener niveles de ocupación altos a pesar del crecimiento que ha tenido

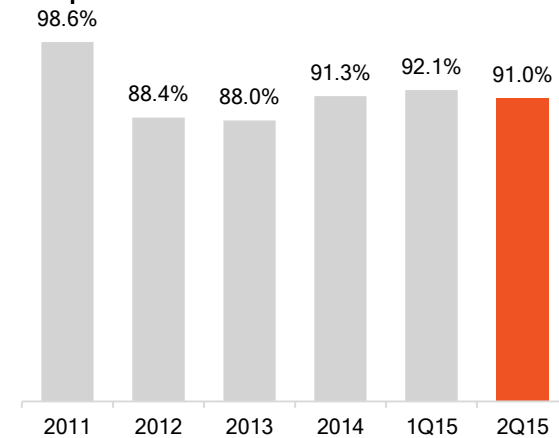
Ocupación Industrial



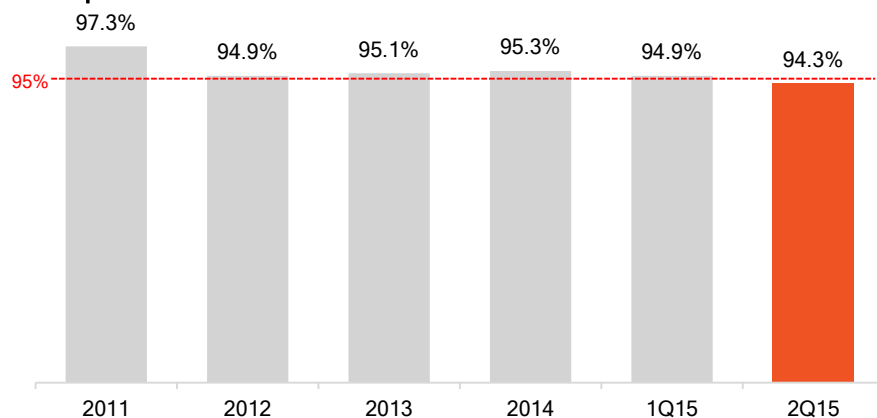
Ocupación Comercial



Ocupación de Oficinas

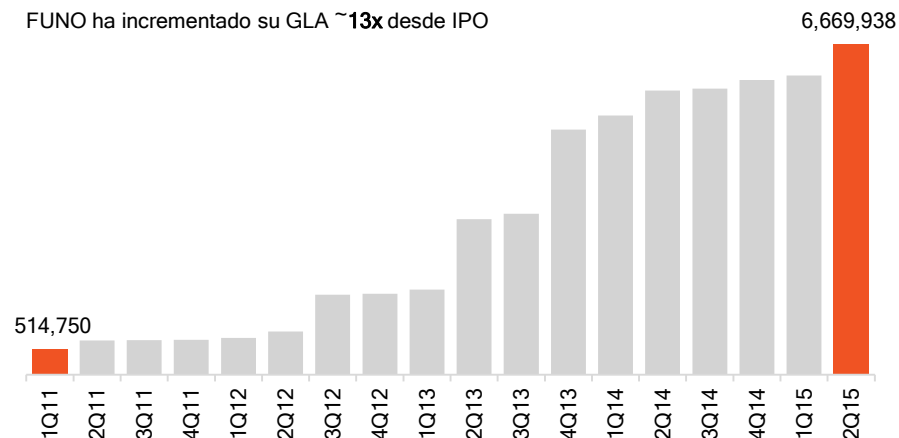


Ocupación Total FUNO



Crecimiento Trimestral de GLA

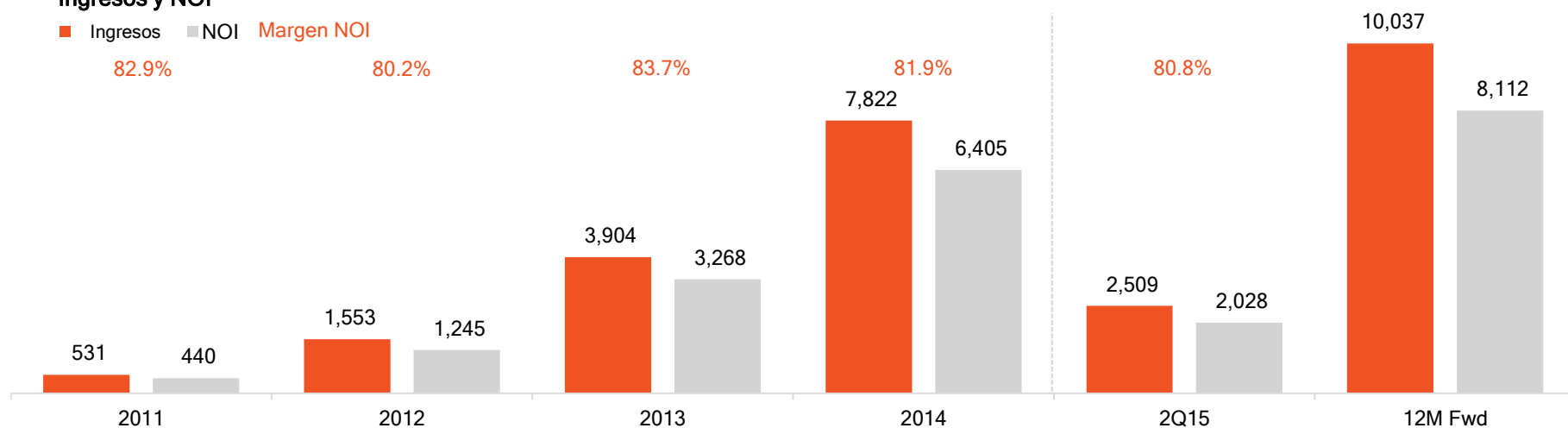
FUNO ha incrementado su GLA ~13x desde IPO



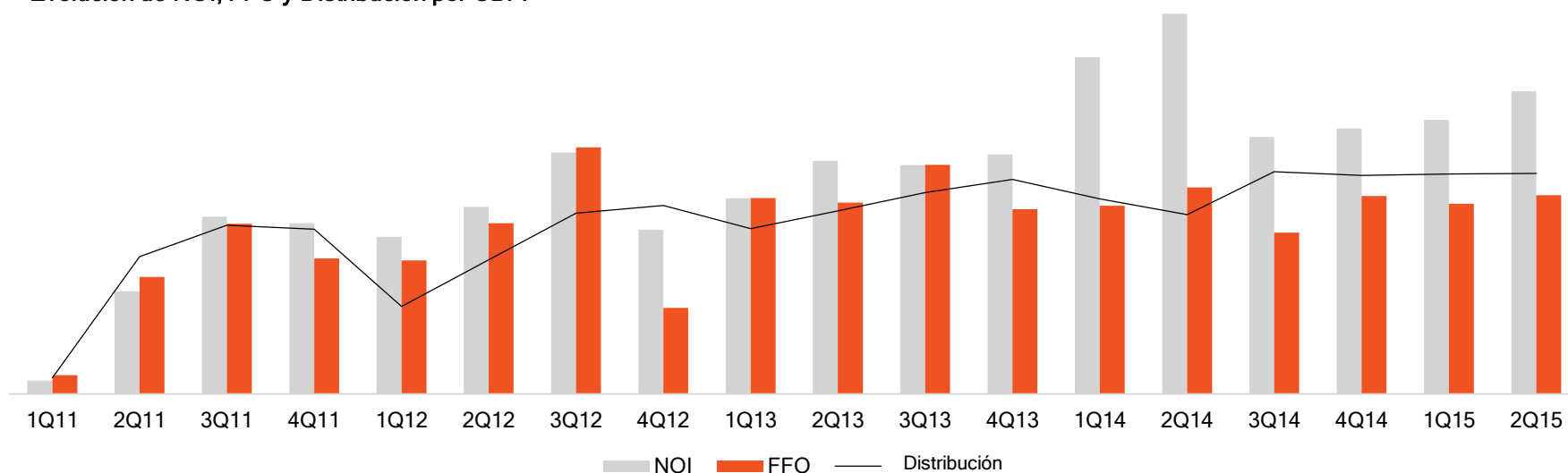
Sólido Desempeño Financiero

Ingresos y NOI

■ Ingresos ■ NOI ■ Margen NOI

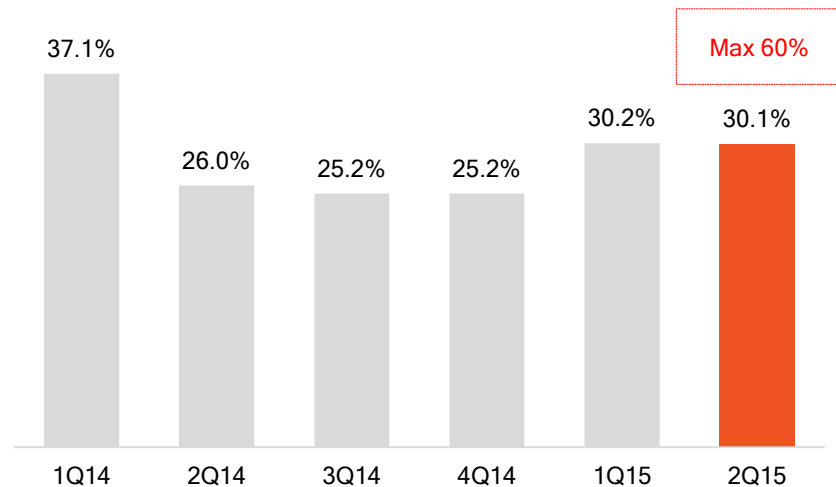


Evolución de NOI, FFO y Distribución por CBFi



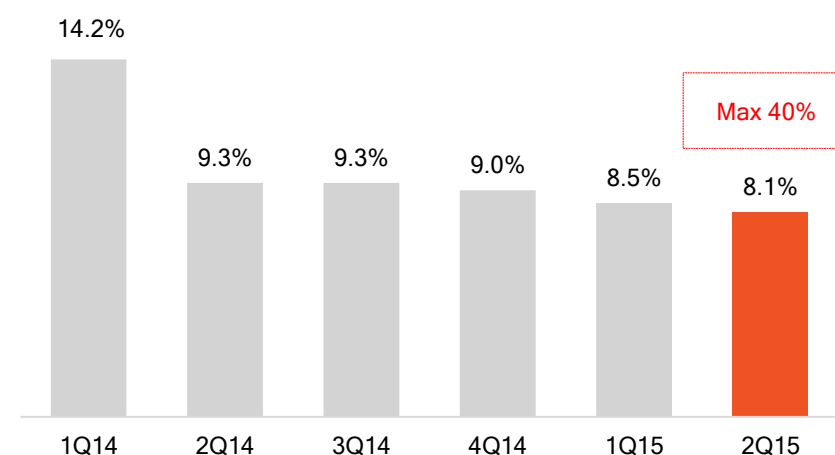
Sólido Perfil Crediticio

Loan-to-Value¹



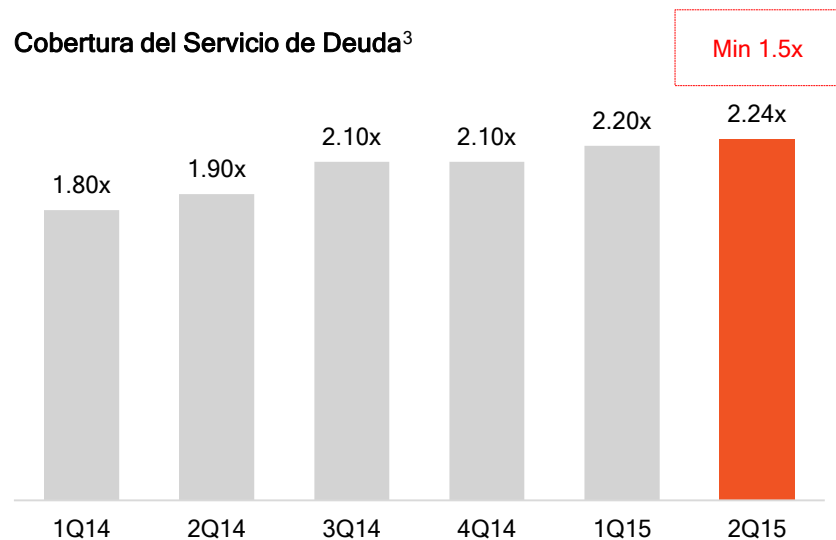
1 Deuda total / Activos totales

Deuda Garantizada²



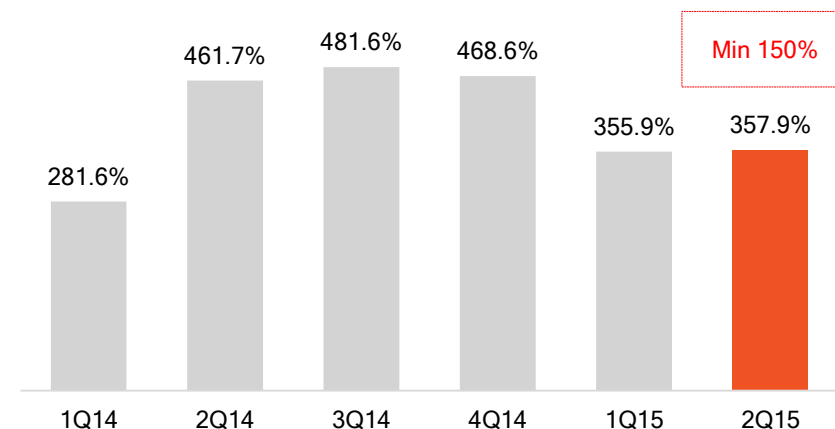
2 Deuda garantizada / Activos totales

Cobertura del Servicio de Deuda³



3 EBITDA/servicio de deuda (Últimos 12 meses, excluyendo pagos de deuda)

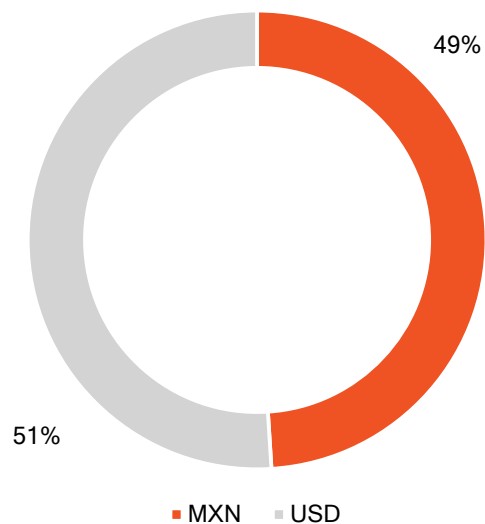
Activos No Gravados⁴



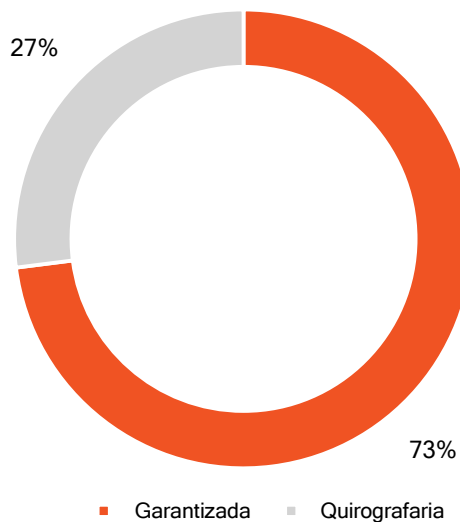
4 Activos no gravados / Deuda quirografaria

Perfil de Deuda

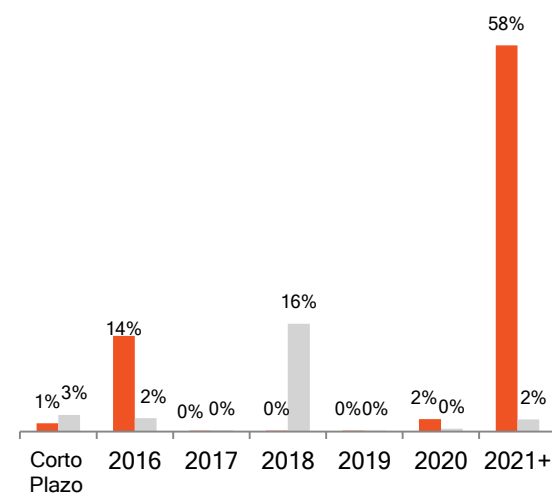
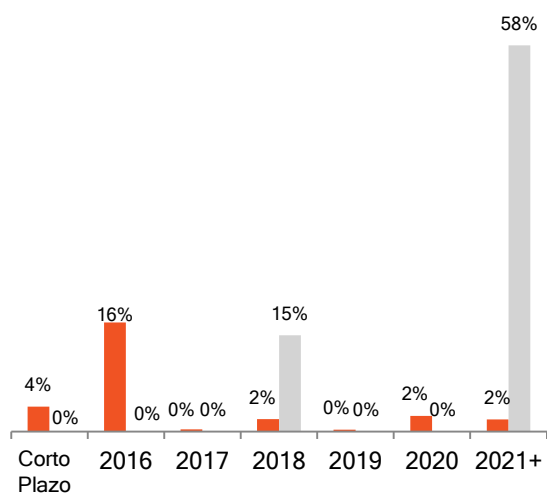
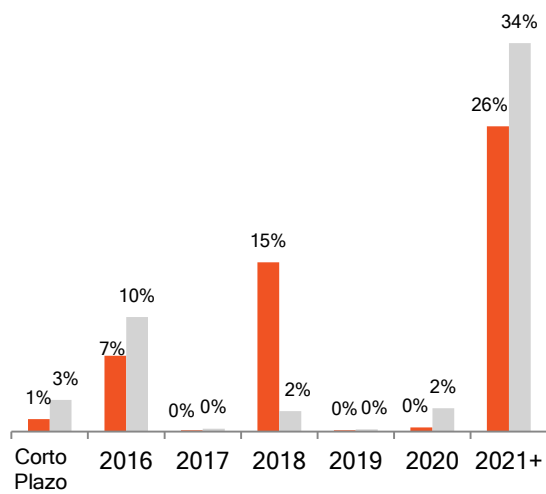
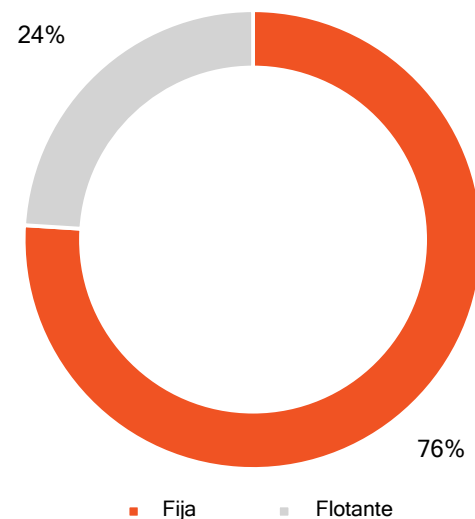
MXN vs USD



Garantizada vs Quirografaria

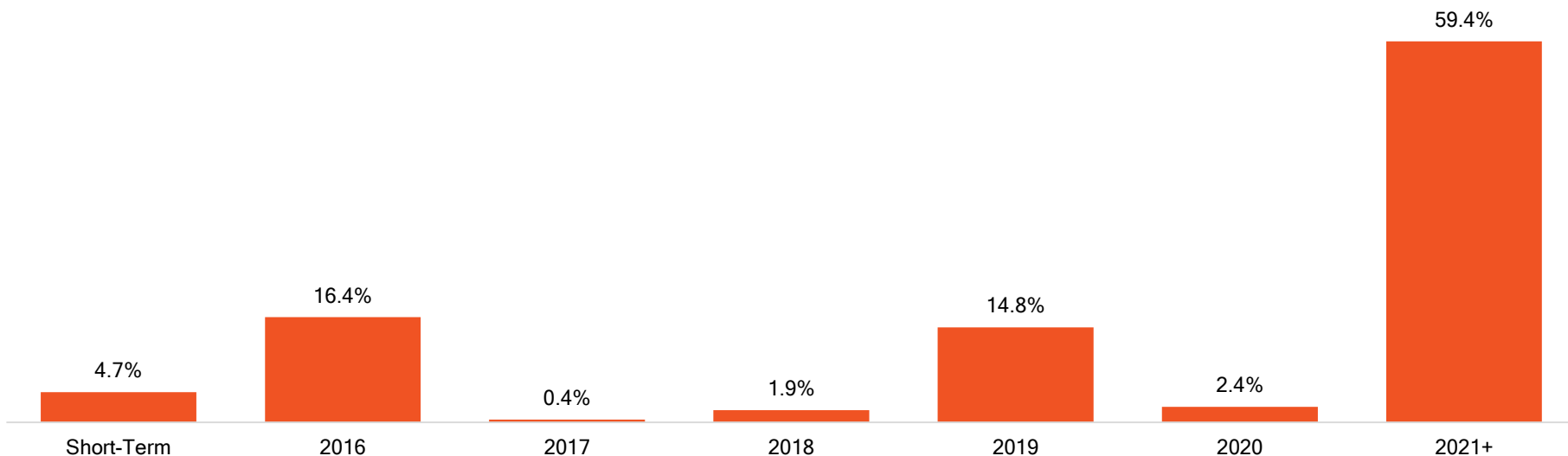


Tasa Fija vs Tasa Flotante



Perfil de Deuda (cont.)

Calendario de Vencimientos



Calificaciones

Tramo Internacional

MOODY'S

BAA2

FitchRatings

BBB

Tramo Local

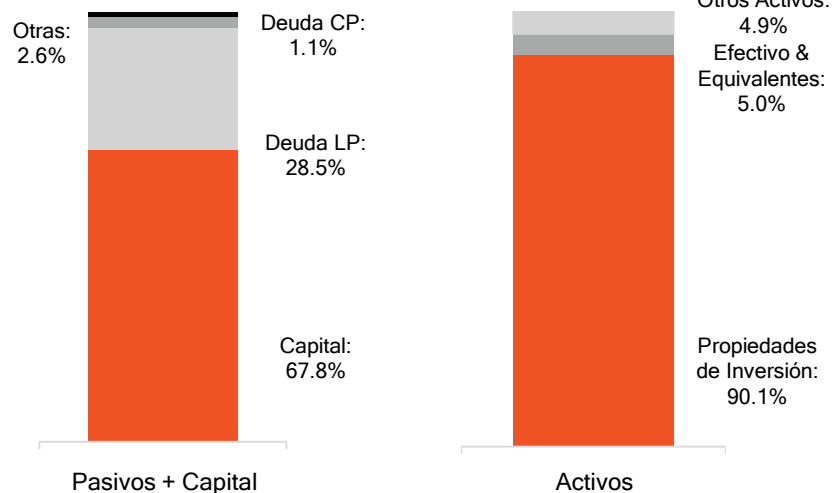
FitchRatings

AAAMx

HR
Ratings

AAAMx

Estructura de Capital Conservadora



Portafolio de Desarrollo

FUNO tiene un enorme potencial de crecimiento orgánico a través de su plataforma de desarrollo integrada

Proyecto	Segmento	GLA (m²)	CapEx a la Fecha	CapEx Pendiente	RFA (A)	Ingreso Adicional (B)	Ingreso Total (A+B)	Yield on Cost	Entrega
Delaware	Office	70,000	-	1,400.0	-	251.2	251.2	17.9%	TBD
La Viga	Office	102,000	936.3	163.7	51.4	198.6	250.0	22.7%	2Q16
Diana	Office	31,500	1,300.0	-	-	130.0	130.0	10.0%	4Q15
Berol	Industrial	100,000	1,125.4	172.6	-	144.0	144.0	11.1%	2Q16
Gustavo Baz I	Industrial	70,000	582.6	457.4	-	60.0	60.0	5.8%	3Q16
Xochimilco	Retail	30,000	433.0	17.0	-	50.4	50.4	11.2%	4Q16
Torre Latino	Office	35,000	1,185.9	180.1	-	147.4	147.4	10.8%	4Q15
Mariano Escobedo	Office	12,000	175.0	225.0	-	60.5	60.5	15.1%	3Q17
San Martín Obispo I	Industrial	163,081	765.9	34.1	141.2	35.8	177.0	22.1%	2015
San Martín Obispo II	Industrial	84,748	509.6	220.4	48.8	45.2	94.0	12.9%	2015
La Purísima	Industrial	205,000	528.9	111.1	113.5	41.5	155.0	24.2%	2015
Revolución	Retail	27,810	289.1	59.0	-	28.2	28.2	8.1%	2015-2016
Tlalpan	Retail	95,967	1,136.7	192.0	-	114.1	114.1	8.6%	2015-2016

Resumen del Portafolio de Desarrollo

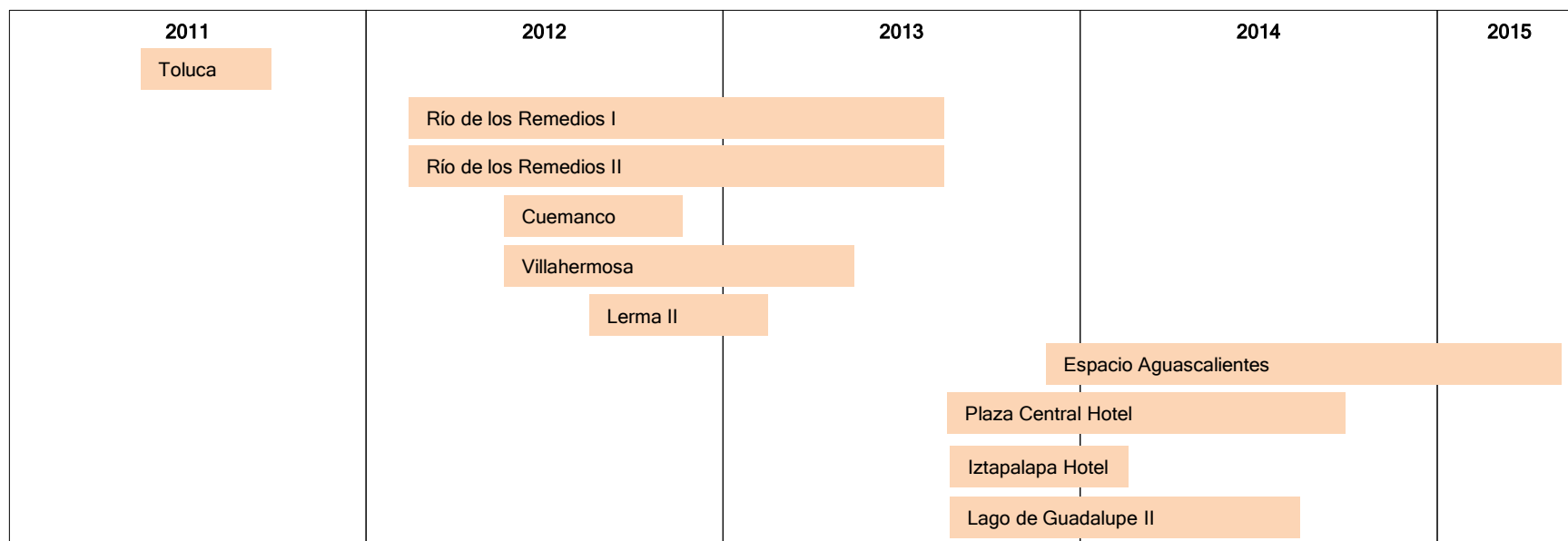
GLA total (m²)	1,027,106	CapEx a la fecha	8,968
Industrial	622,829	CapEx pendiente	3,232
Comercial	153,777	Ingreso Anualizado Est. ¹	1,662
Oficinas	250,500	Yield-on-Cost Potencial	13.6%

Antecedentes de Desarrollos

Propiedad	Segmento	Ocupación	CapEx Total	GLA Total (m ²)	Ingreso Anual Estabilizado	Yield on Cost
Plaza Central Hotel	Retail	100%	165.0	7,500	19.9	12.1%
Toluca	Retail	100%	260.0	15,023	28.0	10.8%
Río de los Remedios I	Industrial	100%	306.1	31,909	36.6	12.0%
Río de los Remedios II	Retail	99.8%	428.9	44,710	45.0	10.5%
Cuemanco	Retail	100%	781.0	44,641	86.3	11.1%
Villahermosa	Retail	89%	552.0	22,341	58.7	10.6%
Lerma II	Industrial	100%	752.0	118,658	83.0	11.0%
Iztapalapa Hotel	Retail	100%	93.0	4,635	9.6	10.4%
Lago de Guadalupe II	Industrial	100%	128.0	20,000	16.8	13.1%
Espacio Aguascalientes	Retail	72%	339.0	24,656	49.4	14.6%

CapEx total	\$ 3,805
GLA total (m²)	334,072
Industrial	170,567
Comercial	163,506
Ocupación @ 1T15	97.1%
Ingreso anual estabilizado	\$ 433.0
Yield-on-Cost	11.4%

Calendario Histórico de Desarrollos



Cifras en millones de pesos



Anexos

- Actividad desde el Follow-On
- Casos de Estudio de Desarrollos
- Adquisiciones Recientes
- Vehículo de Desarrollo Inmobiliario



Actividad desde el Follow-On

Estadísticas del Follow-On vs 1T15

FUNO ha logrado crecer su GLA significativamente manteniendo sus márgenes y mejorando sus fundamentales

FUNO @ 1T14 (Pre-Follow-On)

Propiedades	417
GLA (m²)	5,234,084
Ocupación	95.2%
Ingresos	1,698.0
NOI	1,363.0
FFO	762.2
FFO / CBFi	0.4000

FUNO @ 1T15

Propiedades	459
GLA (m²)	6,041,590
Ocupación	94.9%
Ingresos	2,225.5
NOI	1,787.1
FFO	1,240.1
FFO / CBFi	0.4256



Δ LTM

↑	10.1%
↑	15.4%
↓	-0.3%
↑	31.1%
↑	31.1%
↑	62.7%
↑	6.4%

Todas las cifras en millones de pesos excepto información por CBFi
Información LTM a 1T15

Estadísticas y Compromisos del Último Follow-On

Estadísticas del Follow-On

Fecha	10 de junio de 2014
CBFIs ofertados	800,400,000
Precio por CBFI	Ps. 41.00
Recursos netos⁽¹⁾	31,730

Compromisos del Follow-On

- Adquirir propiedades y/o portafolios, así como financiar desarrollos
- Utilizar los recursos obtenidos dentro de un período de 12 a 18 meses
- Prepagar una porción de la deuda

Adquisiciones Cerradas desde el Follow-On

Adquisiciones Estabilizadas

Portafolio	Fecha	Precio	Deuda	Equity	Efectivo	IVA y Gastos de Cierre	NOI Esperado	Cap Rate Implícito
Corporativo San Mateo	Jul '14	121.0	-	121.0	-	9.4	10.5	8.7%
Hilton Centro Histórico	Jul '14	1,167.9	402.3	765.6	-	214.8	107.7	9.2%
R-15 Galerías Guadalajara	Jul '14	3,459.0	-	2,720.0	739.0	740.3	284.3	8.2%
R-15 Península Vallarta	Jul '14	260.0	-	202.8	57.2	55.6	21.8	8.4%
Corporativo La Vega	Jul '14	412.2	-	-	412.2	89.2	35.0	8.5%
P4 I & II	Oct '14	280.0	-	-	280.0	42.8	24.3	8.7%
Samara	Dec '14	5,586.0	1,232.0	4,354.0	-	978.2	460.0	8.2%
Florida	Mar '15	640.1	-	-	640.1	127.2	57.2	8.9%
Utah	Mar '15	1,010.7	-	-	1,010.7	181.0	89.3	8.8%
Kansas	May '15	10,452.0	-	-	10,452.0	1,531.2	832.0	8.0%
Indiana	Jun '15	3,040.0	-	-	3,190.0	695.9	259.2	8.5%
Oregon	Jun '15	1,625.0	-	1,626.0	-	263.0	135.9	8.5%
					16,781.2	4,928.5	2,290.3	8.3%

Adquisiciones para Desarrollo

Portafolio	Fecha	Precio	Inversión Adicional	Inversión Total	IVA	NOI Esperado	Cap Rate Implícito
La Vega	Jul '14	-	500.0	500.0	-	190.0	38.0%
R-15 La Isla II	Dec '14	409.5	1,990.5	2,400.0	-	240.0	10.0%
Buffalo	May '15	2,820.0	3,863.0	6,683.0	245.7	1,043.0	15.6%
		3,229.5			245.7	1,473.0	

Utilización de Recursos del Follow-On

	Compromisos @ Follow-On	Recursos Utilizados a Mayo de 2015
Adquisiciones	Ps. 23,811 millones	Ps. 28,617 millones ⁽¹⁾
Pagos de deuda	Ps. 4,920 millones	Ps. 5,952 millones
Desarrollos	Ps. 3,000 millones	Ps. 1,553 millones
Tiempos	12 - 18 meses	< 10 meses

1 - Incluye adquisiciones pendientes de cerrar



Casos de Estudio de Desarrollo

Caso de Estudio - Corporativo La Viga

Adquisición de un activo estabilizado + redesarrollo

Qué adquirió FUNO?

- Un edificio a precio de remate
- Incluía una torre de oficinas con ocupación de 60%, una torre parcialmente demolida, y otra torre parcialmente construida con daño estructural

Qué hizo FUNO?

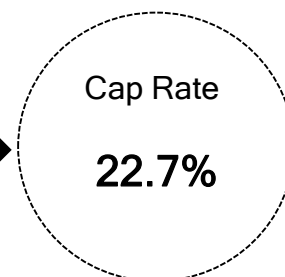
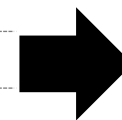
- Balanceó de más de 600 pilotes
- Restructuró las torres para que cumplieran con la normatividad
- Construyó una torre nueva con tres pisos adicionales
- Remodeló fachada y áreas comunes

Cual es el estado actual de la propiedad?

- Cumple con toda la normatividad de construcciones
- En proceso de cerrar el contrato de arrendamiento con una dependencia de gobierno



	<u>Torre en Operación</u>	<u>Torre Nueva</u>	<u>Proyecto Total</u>
GLA (m²)	38,250	67,750	106,000
Ocupación	60%	100%	85.5%
Precio	412.2	-	412.2
CapEx Redesarrollo	-	687.8	687.8
NOI actual	35.0 ⁽¹⁾	215.0	250.0



Caso de Estudio - Hotel Plaza Central

Redesarrollo

Descripción

Anteriormente una tienda de SEARS

SEARS

Redesarrollo a una boutique de Fábricas de Francia, con *food-court* y un hotel *business class*

GLA anterior	13,000 m ²
Ocupación	100%
Ingresos	3.9

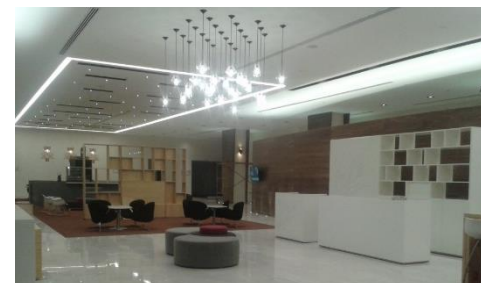
Cifras Actuales

fábricas de francia

FIESTA INN
HOTELS BUSINESS CLASS

GLA combinado	7,500 m ²
Ocupación	100%
Ingreso esperado	19.9
CapEx de redesarrollo	165
Yield-on-cost esperado	12.1%
Período de redesarrollo	12 meses

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Cuemanco

Redesarrollo

Descripción

Anteriormente centro de distribución de Hermanos Vazquez
Redesarrollo a Power Center



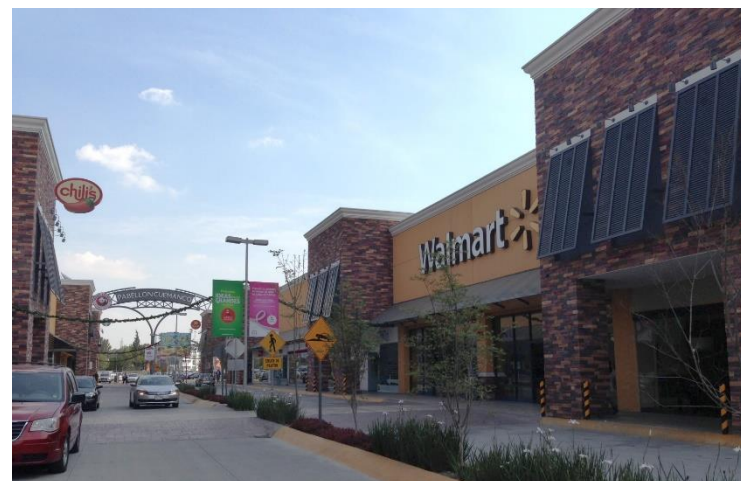
GLA anterior	101,000 m ² (tierra)
Ocupación	0%
Ingreso	ND
Precio de adquisición	485

Cifras Actuales

GLA	44,641 m ²
CapEx de redesarrollo	296
Ocupación	100%
Ingreso esperado	86.3
Inquilinos	48
Yield-on-cost	11.1%
Período de estabilización	13 meses



Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Toluca

Desarrollo “Greenfield”

Descripción

El primer desarrollo de Fibra Uno
Un power center en Toluca



GLA	15,023 m ²
Ocupación	100%
Ingreso esperado	27.4
CapEx	260
Yield-on-cost	10.5%
Período de desarrollo	6 meses

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Río de los Remedios

Redesarrollo



Descripción

Redesarrollo de una propiedad industrial perteneciente a VITRO por una propiedad industrial con componente comercial

Tierra/GLA anterior

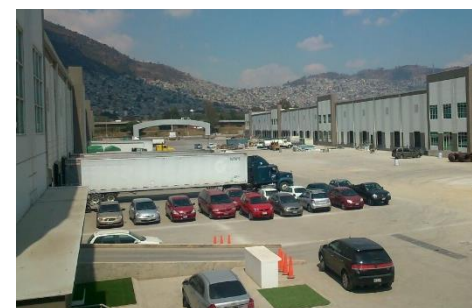
155,000 m² / 40,000 m²

Cifras Actuales

	<u>Industrial</u>	<u>Comercial</u>
GLA (m ²)	31,909	44,710
Ocupación	100%	99.8%
Ingresos	36.6	45.0
CapEx de redesarrollo ⁽¹⁾	306.1	428.9
Yield-on-cost	12.0%	10.5%

Cifras en millones de pesos

Yield-on-Cost
combinado
11.1%



Walmart



RadioShack

F U N O

Caso de Estudio - Villahermosa

Desarrollo

Descripción

Adquisición de un centro comercial inconcluso de un tercero

GLA	22,341 m ²
Ocupación	0%
Ingreso esperado ⁽¹⁾	58.7
CapEx	520.0
Yield-on-cost esperado	11.3%
Período de desarrollo	18 meses



Cifras Actuales

Ingreso anual	46.4
Ocupación	89.0%
Yield-on-cost	8.9%

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Lerma II

Desarrollo "Greenfield"

Descripción

Desarrollo de un parque industrial

GLA	118,658 m ²
Ocupación	100%
Ingreso esperado	83.0
CapEx	752.0
Yield-on-cost	11.0%
Período de desarrollo	18 meses



Cifras Actuales

Ingreso anual	90
Ocupación	100%
Yield-on-cost	12.0%

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Hotel Iztapalapa

Desarrollo dentro de una propiedad existente

Descripción

Desarrollo de un hotel *business-class*

GLA	4,635 m ²
Ocupación	100%
Ingreso esperado	9.6
CapEx	93
Yield-on-cost	10.4%
Período de desarrollo	12 meses

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio - Lago de Guadalupe II

Desarrollo

Descripción

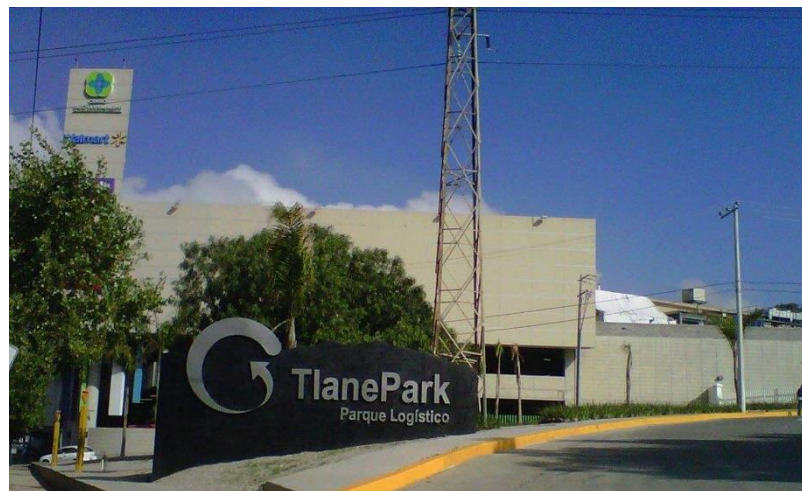
Desarrollo de una propiedad industrial a mini-bodegas

GLA	20,000 m ²
Ocupación	100%
Ingreso esperado	16.8
CapEx	128.0
Yield-on-cost	13.1%
Período de desarrollo	18 meses

Cifras Actuales

Ingreso anual	20.0
Ocupación	100%
Yield-on-cost	15.6%

Cifras en millones de pesos



Caso de Estudio- Espacio Aguascalientes

Desarrollo “Greenfield”

Descripción

Desarrollo de un centro comercial en la ciudad de Aguascalientes

GLA	24,656 m ²
Ocupación a la apertura	72%
Ingreso esperado ⁽¹⁾	49.4
CapEx	339.0
Yield-on-cost	14.6%
Período de desarrollo	24 months





Adquisiciones Recientes

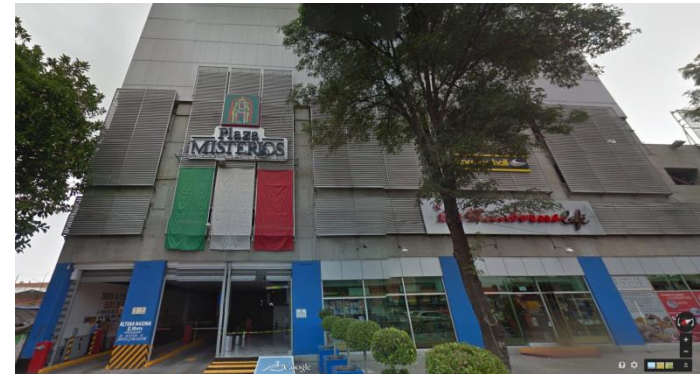
Adquisición - Portafolio Oregon

Portafolio Oregon

- El 8 de enero de 2015, FUNO firmó un acuerdo para adquirir tres centros comerciales estabilizados y consolidados ubicados en la Ciudad de México. Estos centros comerciales se encuentran en zonas densamente pobladas y con alto dinamismo comercial.
- La adquisición se cerró el 12 de junio de 2015.
- La operación se pagó 100% con CBFIs.

3 centros comerciales

- Precio de compra de Ps\$1,626 mm
- Ocupación: 98.2%
- NOI anual de Ps\$135.9 mm
- GLA de 34,103 m²



Adquisición - Portafolio Indiana

Portafolio Indiana

- El 29 de octubre de 2014, FUNO anunció la firma de un acuerdo para la compra de un portafolio de 13 planteles de educación superior propiedad de la Universidad ICEL, de los cuales 11 están localizados en el área metropolitana de la Ciudad de México, 1 en la ciudad de Cuernavaca y 1 en la ciudad de Guadalajara.
- Como parte del acuerdo, ICEL ha acordado firmar un contrato de arrendamiento con un plazo forzoso de 10 años.
- La adquisición se cerró el 09 de junio de 2015.

13 Propiedades

- Precio de compra de Ps\$3,190 mm
- Ocupación: 100%
- NOI anual de Ps\$259.2 mm
- GLA de 185,521 m2
- Como parte de la transacción, FUNO tiene el derecho a desarrollar sobre el excedente de terreno en los planteles a adquirir y le permite crear sinergias con ICEL al poderle ofrecer espacios en arrendamiento dentro de su amplio portafolio de propiedades a lo largo de la República.



Adquisición - Portafolio Búfalo

Portafolio Buffalo

- El 24 de febrero de 2015, FUNO firmó un acuerdo para adquirir Mitikah, un proyecto de uso mixto en la Ciudad de México .
- La adquisición se concretó el 13 de mayo de 2015.
- La ubicación del proyecto Mitikah complementa la adquisición del Portafolio Colorado (Centro Bancomer), permitiéndole a FUNO lograr sinergias.
- El proyecto constituye un cambio de paradigma en la zona y es uno de los más grandes de Latinoamérica.

Proyecto de uso mixto

- Precio de compra Us\$185 mm
- GLA potencial 96,897 m²



Adquisición - Portafolio Kansas

Portafolio Kansas

- El 1 de diciembre de 2014, FUNO firmó la compra de un portafolio de 19 propiedades ubicados en siete estados de la República
- La adquisición cerro el 06 de mayo de 2015 por un precio total de Ps\$10,452 millones.

19 propiedades

10 centros comerciales estabilizados	8 power centers 2 fashion malls 8 ciudades 7 estados		GLA	297,064 m ²
			Ocupación	92%
			NOI Proyectado	Ps\$742 mm
			Cap Rate	8.52%
5 terrenos adyacentes para expansión	En 5 centros comerciales para expansión inmediata		Área	165,081 m ²
			GLA Proyectado	85,000 m ²
			Precio de Adq.	Ps\$557 mm
2 power centers en proceso de estabilización	2 power centers 2 ciudades 2 estados		GLA	46,286 m ²
			NOI Proyectado	Ps\$90 mm
			Precio de Adq.	Ps\$903 mm
7 terrenos para desarrollo futuro	7 ciudades 6 estados		Área	719,814 m ²
			Precio de Adq.	Ps\$336 mm



Acuerdo de Adquisición - Portafolio Utah

Portafolio Utah

- El 12 de enero de 2015, FUNO firmó un acuerdo para adquirir un edificio de oficinas ubicado en la Ciudad de México.
- Este edificio de oficinas cuenta con una ubicación "Premium" al estar ubicado en el corredor Reforma-Lomas.
- Esta propiedad no tiene deuda y la adquisición se liquidó 100% con efectivo.
- La adquisición se cerró el 05 de marzo de 2015

Edificio de oficinas

- Precio de compra de Us\$67.9 mm
- Ocupación: 100%
- NOI anual de Us\$6 mm
- GLA de 16,348 m²



Adquisición - Portafolio Florida

Portafolio Florida

- El 7 de enero de 2015, FUNO firmó un acuerdo para adquirir un edificio de oficinas localizado en el corredor Insurgentes, uno de los principales corredores de negocios en la Ciudad de México
- FUNO considera que este edificio es un ícono en la zona por su ubicación y diseño.
- Esta propiedad no tiene deuda y la adquisición se liquidó 100% con efectivo.
- La adquisición se cerró el 02 de marzo de 2015

Edificio de oficinas

- Precio de compra de Ps\$640.1 mm
- Ocupación: 100%
- NOI anual de Ps\$57.2 mm
- GLA de 21,755 m²





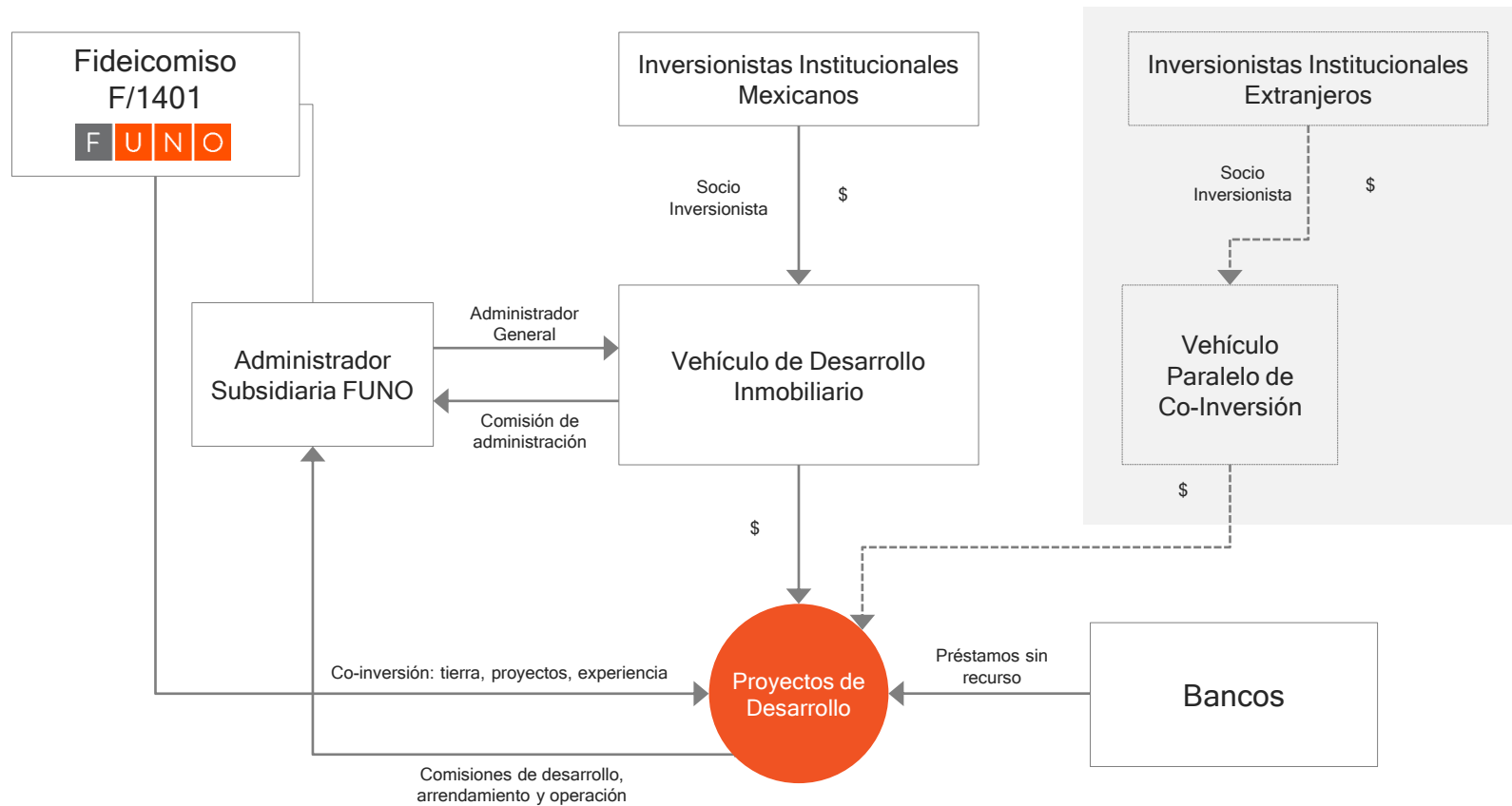
Vehículo de Desarrollo Inmobiliario
“HELIOS”

Términos y Condiciones

Emisor	Fideicomiso F/2353, Banco INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, INVEX Grupo Financiero
Clave de Pizarra	F1CC15
Administrador	F1 Administración, S.C.
Tipo de Valor	Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios (CBFIs), no sujetos al régimen de FIBRAS
Estructura de la Oferta	Oferta pública en México bajo la modalidad de llamadas de capital
Monto de Total / Emisión 1er llamada	Ps. \$6,000 millones / Ps. \$1,200 millones (equivalente al 20% del monto total comprometido)
Fecha de la Oferta	26 de junio del 2015
Vencimiento	10 años
Uso de los Recursos	Desarrollo de proyectos inmobiliarios de usos mixtos y de gran escala en México
Retorno Preferente	10%
Representante Común	
Agentes Estructuradores	 EVERCORE
Intermediarios Colocadores	 EVERCORE CASA DE BOLSA

El Vehículo

El Vehículo es un fideicomiso en el que FUNO actúa como co-inversionista



Comisiones del Vehículo

Comisión		Descripción	Contraparte	Base
Comisión de Administración	1.25%	Las comisiones de administración serán pagadas de la siguiente manera: i) 1.25% sobre la cantidad máxima emitida durante el periodo de inversión y sobre cualquier extensión ii) 1.25% del total invertido después del periodo de inversión y cualquier extensión	Vehículo	i) Monto máximo de emisión ii) Monto invertido total
Comisión de Desarrollo	3.00%	El administrador cobrará 3.00% sobre el total del costo de inversión de cada proyecto incluyendo tierra, costos de desarrollo, pero excluyendo comisiones	Proyecto	Costo total del proyecto
Comisión de Arrendamiento	3.00%	El administrador cobrará un porcentaje del ingreso por rentas de la siguiente manera:	Proyecto	Ingreso por rentas
	2.00%	(i) 4.00% por arrendamientos de plazo de hasta 5 años (ii) 2.00% por el plazo excedente mayor a 5 años		
Comisión de Administración de Activos	3.00%	3.00% del total del ingreso mensual de cada proyecto	Proyecto	Ingreso mensual total
Promote	20%	20% del restante después de pagar un rendimiento preferencial del 10% a inversionistas institucionales (sin catch-up)	Vehículo	Restante